http://www.honyakuctr.com

翻訳業界のリーディングカンパニーが業界基準を築く

株式会社 翻訳センター
個人投資家向け説明会

http://www.honyakuctr.com

平成23年8月18日

証券コード：2483

■ご挨拶

本日はお忙しい中、また、猛暑の折、当社説明会にご参加頂き誠にありがとうございます。
私は代表取締役社長の東　郁男（ひがしいくお）と申します。

はじめに、今年3月16日にも大阪にて個人向け説明会を予定しておりましたが、
3月11日に起こりました東日本大震災の影響によりやむなく中止とさせていただきました。
ご出席を予定していた方々におかれましては、ご迷惑をおかけしたことをここにお詫びいたします。

また、被災された多くの方々に心からお見舞いを申し上げますとともに、
被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

それでは、説明を始めさせていただきます。

本日のプログラム

Ⅰ.事業内容

Ⅱ.重点戦略

Ⅲ.業績見通し・株主還元

本日のプログラムはご覧の通り、三部構成となっております。
説明を35分程度で行い、残りの時間を質疑応答にあてる予定です。

Ⅰ．事業内容

1．会社概要
2．コアコンピタンス
3．身近にある産業翻訳
4．分野別売上高構成
5．ビジネスモデル
6．分野別登録翻訳者割合
7．当社の特徴と市場動向

それでは、事業内容から説明いたします。

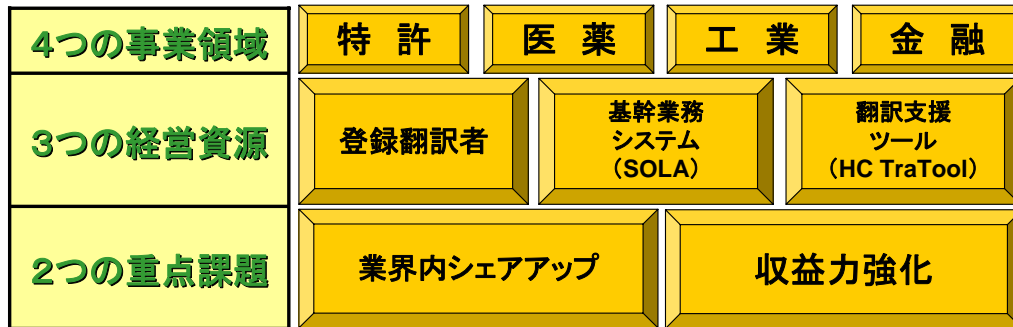
1. 会社概要

会社名	株式会社 翻訳センター
代表者	東　郁 男
本社所在地	大阪府大阪市中央区平野町2丁目5番8号
設　立	1986(昭和61)年4月
事業内容	翻訳・通訳サービス業、一般労働者派遣事業
資本金	5億8,844万3千円(平成23年3月末現在)
売上高	47億5,686万円(平成23年3月期)
事 業 所	大阪・東京・名古屋・サンフランシスコ・北京
従業員数	225人(平成23年3月末現在)

■会社概要

当社グループは、2006年に大証ヘラクレス(現JASDAQスタンダード)に上場した
業界最大手、かつ、翻訳業界唯一の上場企業であり、
産業技術翻訳を通し、国際的な経済・文化交流に貢献している企業でございます。

【会社概要】
1986年に「くすりの街」といわれる大阪・道修町にて医薬専門の翻訳会社として
設立以来、四半世紀を越えて、特許・医薬を中心とした翻訳・通訳サービスを展開
しております。近年では、一般労働者派遣事業許可を取得し、翻訳通訳スタッフの
派遣事業にも参入しております。

【主要な営業拠点】
国内は、大阪本社、東京、名古屋の三拠点に、海外は、アメリカ・サンフランシスコと
中国・北京にグループ会社がございます。
グループ会社の事業概要等については、後半のスライドでご説明いたします。

■コア・コンピタンス

4つの事業領域として、特許・医薬・工業・金融の各専門分野に特化した
サービスを提供しております。

3つの経営資源として、約4,400名の登録翻訳者を確保し、基幹業務システム
「SOLA」というデータベースで受発注情報を管理し、翻訳支援ツール
「HC TraTool」を用いて、品質の向上と作業の効率化を目指しています。

そして、以上のことから、業界内でのシェアアップに尽力し、収益力強化を
はかることを2つの重点課題として掲げ、産業翻訳業界のナンバーワン、
デファクトスタンダードを目指しております。

■身近にある産業翻訳

翻訳ビジネスは、「産業翻訳」・「映像字幕翻訳」・「文芸（出版）翻訳」の
大きく3つに分けることができます。

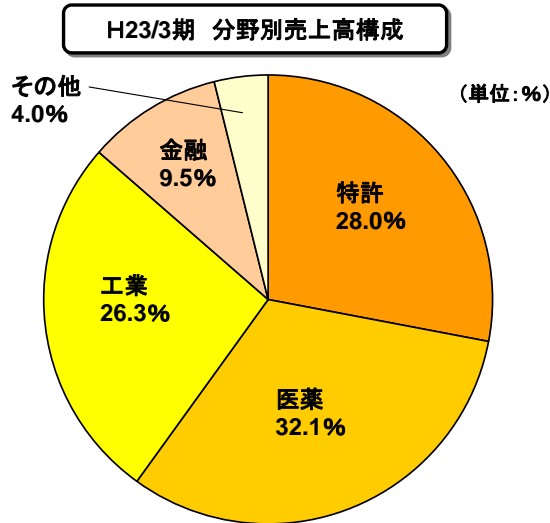
映画や海外ニュースなどに代表される「字幕映像翻訳」や海外文芸作品に代表される
「文芸（出版）翻訳」が日常生活において触れる機会が多いと思いますが、
当社が設立以来扱っている「産業翻訳」というのは、機密保持や著作権等の関係で
社名を公表できないことから、実際は日常生活に深く関わってはいるものの、
当社グループの成果としてお伝えできる機会がなかなかございません。

そこで、産業翻訳での代表的な製品や資料名を表したのがこちらの画面です。

皆様もデジタル機器を購入した際に、複数言語で書かれている説明書を
一度はご覧になったことがあるかと思います。また、デジタル機器の多くは
海外で生産されておりますが、生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル、
現地会社で使う規程類などの人事労務資料など、産業翻訳は非常に幅広い資料を扱います。

また、昨今の日本政府の「クールジャパン戦略」により、日本のゲームやアニメ、マンガなどの
コンテンツ類が広く海外に輸出されております。

申しあげたものはほんの一例ですが、当社グループは誰でもご存知の世界的大企業から
個人事業主や一般個人まで約3,500の顧客との取引を通してビジネスのグローバル展開を
支えており、産業翻訳・通訳は欠かすことのできない事業だと認識しております。

4. 分野別売上高構成

■ H23年3月期の受注件数は約49，360件

■分野別売上構成

【分野の特徴】

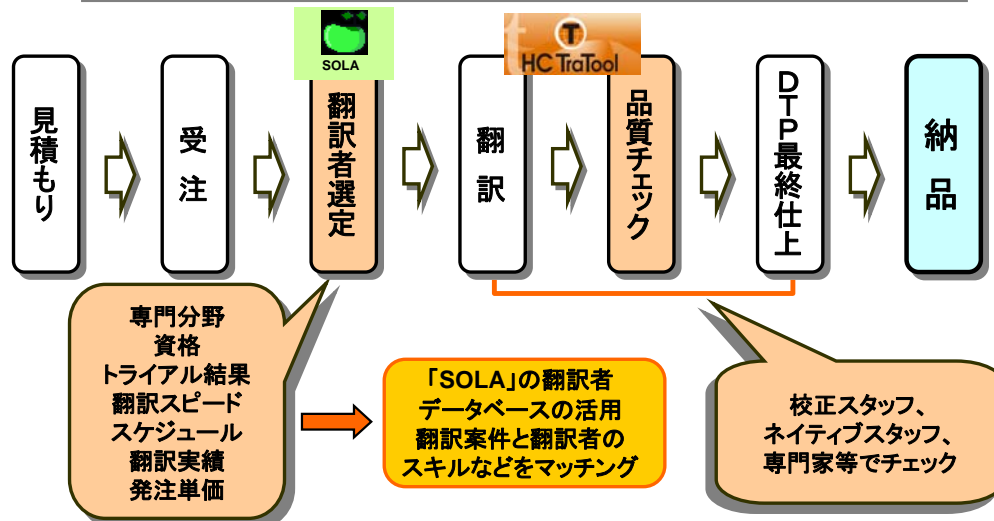
・特許：外国出願用明細書が大半、その他、特許庁の手続き書類、各国特許出願状況の調査資料など。顧客対象は企業の知的財産部署や特許事務所。

・医薬：製薬会社、医療機器関連会社
新薬の開発工程で発生する文書類。景気に左右されにくいディフェンシブな分野。

・工業：自動車完成車・部品メーカー、電機・機械・通信関連メーカー
海外に製造ラインを移設する際の技術面から会社制度面までに関わる文書。
昨今では環境・エネルギーやオンラインゲーム・マンガなどのメディアコンテンツ類も扱う。

・金融：法定開示資料、各種契約書類など。顧客対象は企業の法務部署や法律事務所、金融機関。

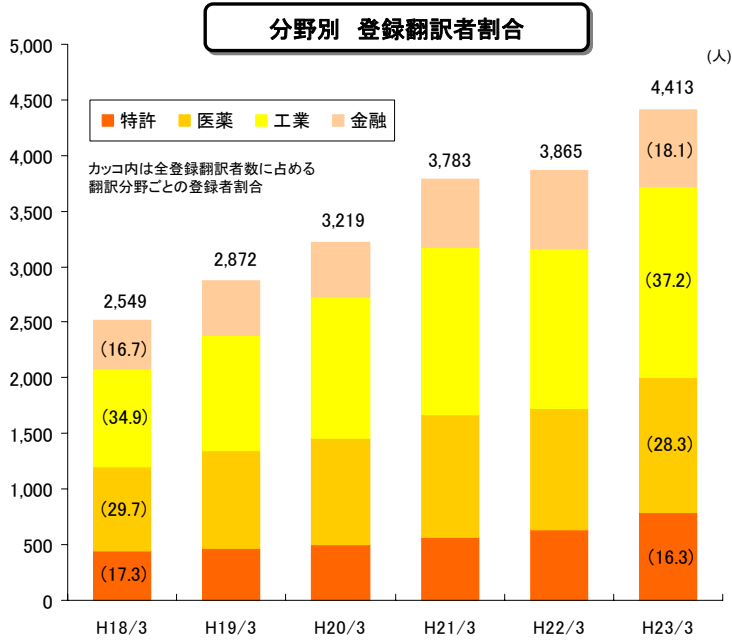
【分野別　売上高構成】

こちらのグラフは分野別売上高を示しております。
以前は、特許：医薬：工業：金融の比率が4：3：2：1でしたが、
ここ2年は医薬の堅調な売上高拡大により医薬分野の比率が特許分野を超えています。

■ビジネスモデル

こちらの図は翻訳案件を受注してから納品するまでの作業フローです。
このなかでも、翻訳者選定と翻訳／品質チェックについて、ご説明させて
いただきます。

【翻訳者選定】
品質確保のためには原稿の内容にあった翻訳者の「マッチング作業」が非常に
重要です。この「マッチング作業」を当社では基幹業務システム「SOLA」を
使って行っております。翻訳者の選定ミスをすると、後工程に支障をきたし、
収益低下に繋がります。

【翻訳／品質チェック】
翻訳は社外のフリーランス翻訳者に依頼しますが、校正作業は、社内に在籍する
校正スタッフ、ネイティブスタッフのほか、メディカルドクターや弁理士など
有資格者からなる専門スタッフによる品質チェックを行っております。
また、昨年より本格導入した「HC TraTool」を案件に応じて使用しております。

「HC TraTool」の導入効果については後半のスライドでご説明させていただきます。

■登録翻訳者動向

こちらのグラフは分野別登録翻訳者の推移を示しております。

翻訳者とは業務委託契約を締結の上で、翻訳を依頼しております。
産業翻訳においては、語学力は勿論、技術知識などの専門性など一定の能力を
有した方を厳しい基準の上で登録しています。

優秀な登録翻訳者が当社の経営資源であり、
登録翻訳者の確保が当社の重要な経営課題であると認識しております。

7. 当社の特徴と市場動向

- 市場規模は2,000億円、
  会社数は2,000社
  （日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」より）
- 厳しい経済環境を経て、
  優勝劣敗がより鮮明化
- 業界環境は最悪期を脱する

差別化を図るには・・・

営業力の強化
サービスの高付加価値化

■当社の特徴と市場動向

【当社の特徴】
①総合力
複数拠点と4つの専門分野を有していることから、
営業機会の拡大とリスク分散が可能になります。
当社グループだけで複数の翻訳会社分の業績を上げています。

②業界最大規模の組織力
約4，400名の翻訳者を活用して大型案件や至急案件の受注が可能、
また、それだけの規模の案件を処理できる制作体制を確保しています。

③収益力と資金力
翻訳者への支払は良好、かつ、財務的にも高い自己資本比率（71．7%）を継続しております。

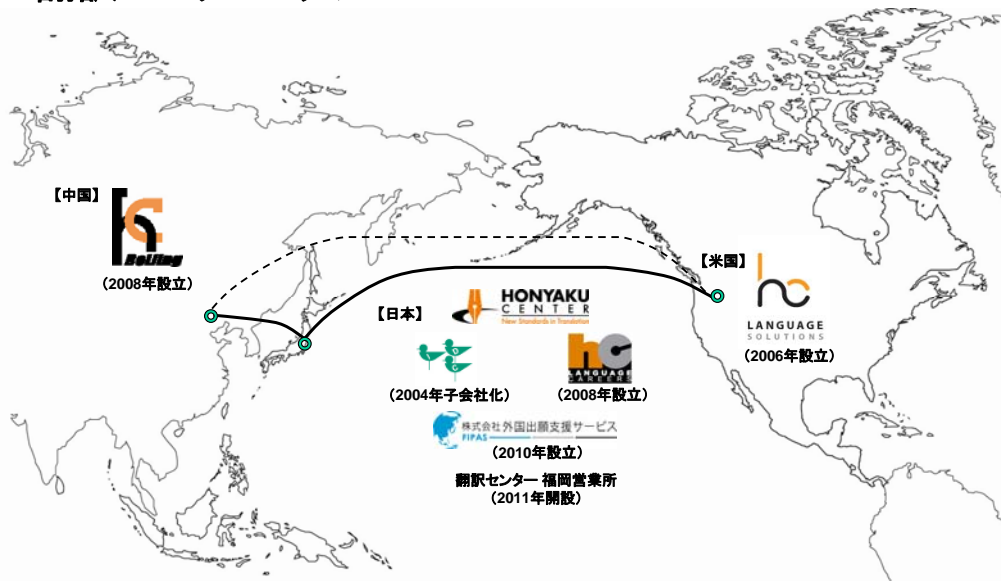
【市場環境】
通訳業界には震災影響があったと聞くものの、翻訳業界には大きな影響はありませんでした。
未曾有の不景気を経て、翻訳業界はより優勝劣敗が鮮明になってきております。

さらに差別化を図るには、営業力の強化とサービスの高付加価値化が必要であると考えており、
厳しい中で将来成長のための先行投資により持続成長を図っていきたいと考えております。

これらの課題を実現するための重点施策について、この後のスライドを使ってご説明いたします。

Ⅱ．重点戦略

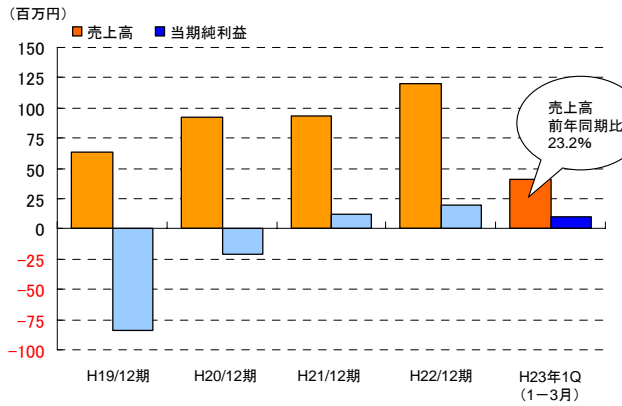
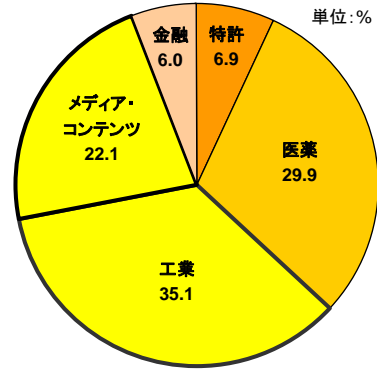
1．翻訳センター　グループ
2．米国子会社の収益拡大
3．ローカリゼーション／マニュアル翻訳
4．エムスリー（株）との資本・業務提携
5．翻訳プラットフォームの構築

次に、重点戦略についてご説明いたします。

■翻訳センターグループ

翻訳センターには現在5つのグループ会社があります。

2006年には当社グループで初めての海外子会社としてHCLSを設立、
その後、2008年には海外で2つ目となる子会社HCBを中国に設立しました。
外国拠点の意義として、企業の海外展開が向かう先、米国や中国に拠点を構えることで、
現地での日系企業のサポートや現地企業を開拓していくことにあると考えます。
現在、売上高ベースでの顧客構成は、日系企業：現地企業＝８：２で
日系企業との取引が中心となっております。

HCランゲージキャリアは一般労働者派遣を専門とし、翻訳者・通訳者の派遣、人材紹介を行い、
外国出願支援サービスは、従来の翻訳だけでなく、＋αの高付加価値ｻｰﾋﾞｽとして
外国における特許出願支援を専門とするグループ会社です。

グループ会社は、本体のコアである翻訳事業を強化するための役割をも担っています。

■米国子会社の収益拡大

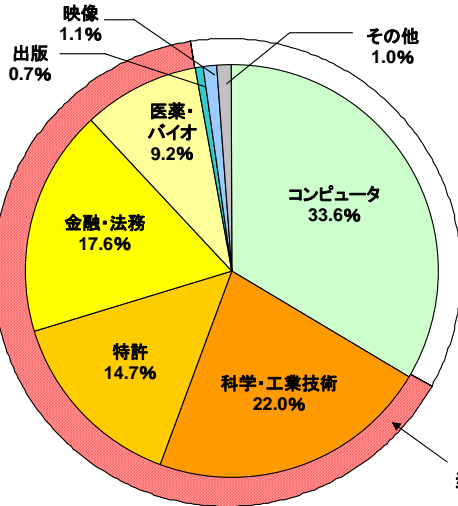
HCLSは2006年11月に設立し、今期で6期目となります。
設立3年目には黒字転換しており、今期も着々と実績をあげてきております。

設立当初はマンガ、ゲームなどのメディアコンテンツ分野を主体としたビジネスを
展開しておりましたが、現在は、主力4分野にも注力しております。

アメリカの経済状況に不安はあるものの、中長期的にはグローバル展開は必須の流れであり、
引き続き、現地の日系企業をサポートしつつ、現地企業のアジア展開を支援していきたいと
考えております。

3. ローカリゼーション／マニュアル翻訳

翻訳の取扱分野　調査結果

出典：日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

■ 600億円市場への参入
- 英語→日本語
- 外資系システムベンダー
- 価格環境は厳しいが、
  市場規模は大きい

2010年10月にプロジェクトチームを発足、制作体制を強化

■ローカリゼーション／マニュアル翻訳

円グラフは日本翻訳連盟が実施したアンケート調査結果です。

当社グループが日本のトップというだけでなく、総合翻訳会社として世界の翻訳会社と
対等に戦っていくためには、コンピュータ分野は避けて通ることのできない分野であり、
また、翻訳支援ツール「HC TraTool」などのシステム活用で利益を確保できると判断したため、
2010年10月、社内にローカライズチームを発足させ、注力している最中です。

http://www.honyakuctr.com

3. ローカリゼーション／マニュアル翻訳

【身近なローカライズ事例】

■ デジタルカメラやパソコンなど
→グローバルブランドの取扱説明書は
複数の言語表記であることは常識

■ ゲームやマンガなどのコンテンツ
→日本政府が推進する「クールジャパン戦略」

■ ローカライズとは、翻訳・通訳を通して製品や商品を現地化すること

 15

■ローカリゼーション／マニュアル翻訳

それでは、ローカリゼーション（ローカライズ）というのはいったい何を表すのでしょうか。

皆さんの身近にあるもので例えるなら、先にあげたデジタル機器についてくる説明書が
あげられます。日本語（あるいは英語）から複数の言語に翻訳していきますが、
単に翻訳するだけでなく、現地の仕様に合わせて作っていきます。

一例をあげると、ゲームやマンガなどのコンテンツもローカライズに含まれます。
特にゲームにおいては、登場人物のキャラクター設定やせりふの言い回しは
それぞれの国の文化や環境によって変えなければなりません。顧客やユーザーにとっては、
せりふの言い回しや表現に違和感を感じずに遊べることが重要であるからです。

つまり、文化や商習慣、環境にあわせて製品や商品を現地化することがローカライズであり、
ローカライズの一手段として翻訳ビジネスが存在するわけですが、
このローカライズという考え方はビジネスのグローバル展開には欠かせないものであります。

4. エムスリー（株）との資本・業務提携

当社「医学論文サイト」（m3.comとリンク）

（1）医学論文翻訳サービスの提供

■ 医療従事者向けサイト「m3.com」の
　医師会員は約20万人以上
■ B to C ビジネスへの足がかり

（2）医療情報のグローバルな流通における協業

■ 日本国内におけるEBMの促進
■ 海外医療情報の日本語化
■ 国内発エビデンス情報の英語化

■ アクセスしにくい医学論文翻訳市場への販路を確保

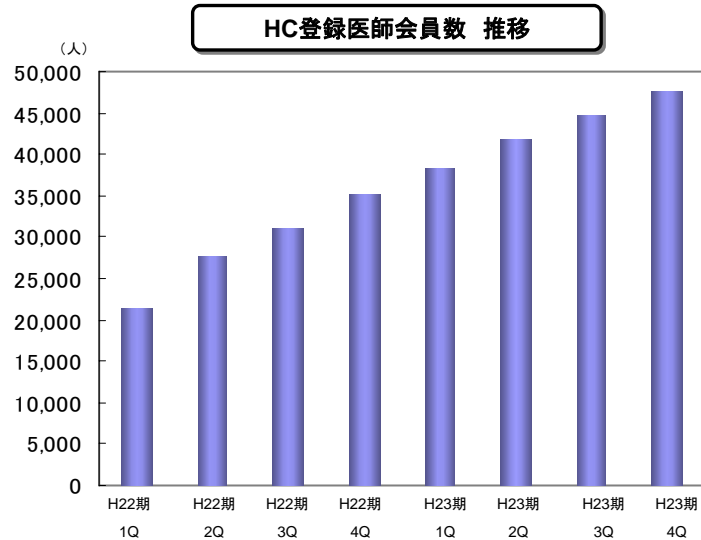
 16

■エムスリー（株）との資本・業務提携

昨年5月に東証1部上場のエムスリー（株）と資本・業務提携を行いました。
資本・業務提携の理由は一言でいえば「販路拡大」にあります。

医師には、学術誌や学会での英語論文発表がつきものです。
エムスリー（株）が運営する医療従事者向けサイト「m3.com」に登録している医師会員への
アンケート調査を実施したところ、実に約3分の2が当社グループのような翻訳会社に
論文の翻訳を依頼した経験がある、という回答でした。

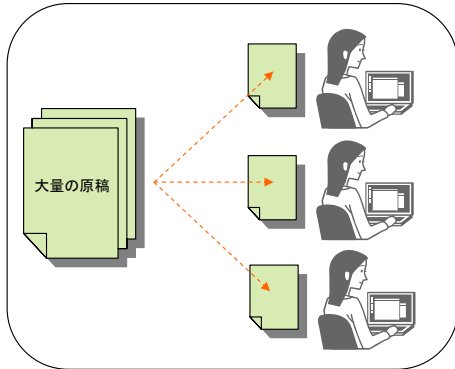
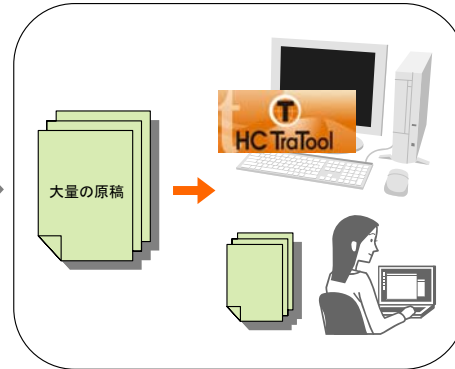
それだけ確実な需要がある医学論文翻訳市場に対し、
エムスリー（株）の「m3.com」に当社の医学論文サイトを設け、
サイト経由で論文翻訳を発注してもらうというビジネスをスタートさせました。
このビジネスは、B to C ビジネスの足がかりとしても位置づけています。

また、この「医学論文サイト」を通じた英語翻訳・校正サービスの提供のほか、
英語や医学論文に関する無料コンテンツの配信サポートも始めております。

■エムスリー（株）との資本・業務提携

エムスリー（株）との資本・業務提携から1年が経過し、
当社を登録している医師会員は昨年の提携開始時の約36,500人から
約48,000人と31.5%増で好調に推移しております。

一度ご依頼いただいた医師からのリピート率は50%も超えております。
この「医学論文サイト」の魅力をより多くの医師にご理解いただくため、
ウェブサイト上のプロモーションを強化し、ユーザー層を拡大させていきたいと考えております。

5. 翻訳プラットフォームの構築

翻訳支援ツール積極活用のメリット：品質の安定と向上

【従来の翻訳作業】　【翻訳支援ツールを使うと】

- ■ 当社独自開発の翻訳支援ツール：HC TraTool
- ■ 重複箇所や大量の用語集を機械的、かつ、迅速に処理
- ■ H23年3期末：導入翻訳者数は約1，100名、処理件数は約1，800件

■翻訳プラットフォームの構築

昨年から本格的に当社独自の翻訳支援ツール「HC TraTool」を導入しました。
前期末実績では、導入翻訳者数は全登録者の約4分の1にあたる約1,100名、
処理件数は全受注案件の約4%にあたる約1,800件ですが、
今期は運用にさらに注力し、処理件数を伸ばしております。

従来の手作業による翻訳では、大量の原稿の重複箇所や大量の用語集を手作業で処理しており、
業務の精度を高めるためには、多くの人手を投入するなど、非常に手間がかかっていました。
この解決策の一つとして、翻訳の際に翻訳支援ツールを導入したことで、重複箇所を機械的に
処理し、より速く正確に行うことが可能となりました。

つまり、翻訳支援ツールの積極活用で、品質の安定と向上が図られます。
それによって、効率化、ひいては、原価管理へとつなげ、利益向上を図りたいと考えております。

Ⅲ. 業績見通し・株主還元

1. 第1四半期　概要
2. 業績見通し
3. 分野別売上高（予想）
4. 分野別動向
5. 業績推移
6. 株主還元

最後に、業績見通しと株主還元についてご説明させていただきます。

1. 第1四半期　概要

単位：百万円、%、円

	H23/3期 1Q	H24/3期 1Q	増減	伸率	H24/3期2Q 累計予想	進捗率
売上高	1,054	1,217	163	15.4	2,350	51.8
営業利益	45	58	13	29.4	60	97.1
経常利益	44	57	13	31.5	60	96.5
四半期純利益	26	29	2	11.3	30	98.1
一株当たり純利益	2,019	1,747	―	―	―	―

※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝82.33円で換算しております。

■ 積極的な営業活動と売上原価が低減したことにより増収増益

 20

■第1四半期概要

当1Qの売上高は前年同期比で15.4%増、経常利益は31.5%増となりました。
今期の業績予想に対する進捗率は、売上高が51.8%、経常利益が96.5%となっております。

当第1四半期の業績は、積極的な営業展開と売上原価低減により、
前年同期を大きく上回る増収増益を達成しております。

http://www.honyakuctr.com

2. 業績見通し

単位：百万円、%

	H23/3期	H24/3期（予）	通期		上期		下期	
			増減	伸率		伸率		伸率
売上高	4,756	5,100	343	7.2	2,350	6.9	2,750	7.4
営業利益	279	280	0	0.0	60	△43.4	220	26.6
経常利益	270	280	9	3.6	60	△38.0	220	26.9
当期純利益	139	140	0	0.2	30	△48.1	110	34.3
一株当たり純利益	8,891	8,311	―	―	―	―	―	―
一株当たり配当金	4,000	4,000	―	―	―	―	―	―

※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝81円で換算しております。

■ 震災影響による発注時期の先延ばしを考慮して、上期を慎重に

■業績見通し

上期は震災影響を見込んでおりましたが、当1Qは比較的好調に推移しております。
円高や電力需要など不透明感がぬぐえないため、現時点では、
2Qおよび通期の業績予想数値は変更しておりません。

修正が必要になった段階で速やかに公表させていただく予定です。

3. 分野別売上高（予想）

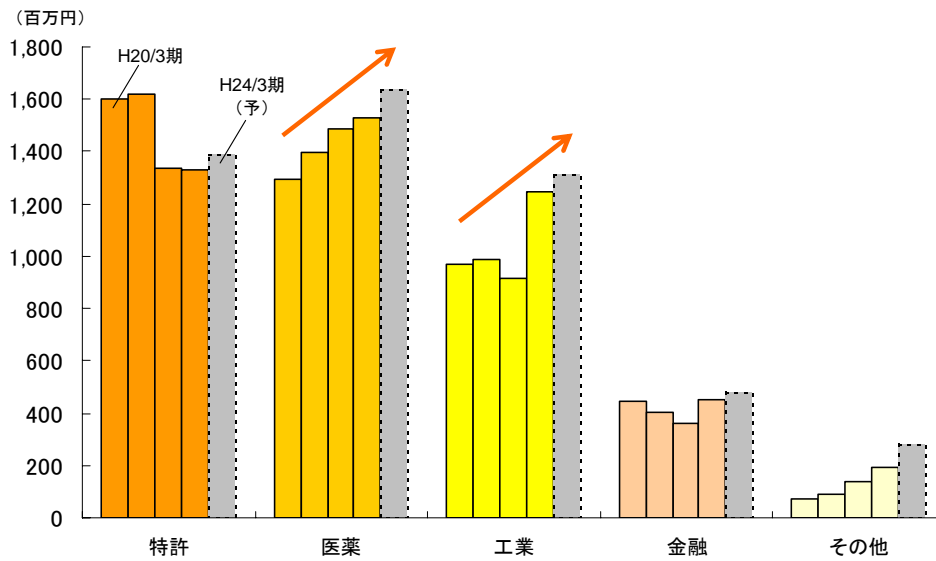
単位：百万円、%

	H23/3期	構成比	H24/3期（予）	増減	伸率	構成比
特　許	1,331	28.0	1,390	58	4.4	27.3
医　薬	1,528	32.1	1,640	111	7.3	32.2
工　業	1,249	26.3	1,310	60	4.8	25.7
金　融	454	9.5	480	25	5.6	9.4
その他	192	4.0	280	87	45.2	5.5
合　計	4,756	100.0	5,100	343	7.2	100.0

※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。

■ その他は外国出願支援サービスを織り込んで増加。医薬は引き続き順調。

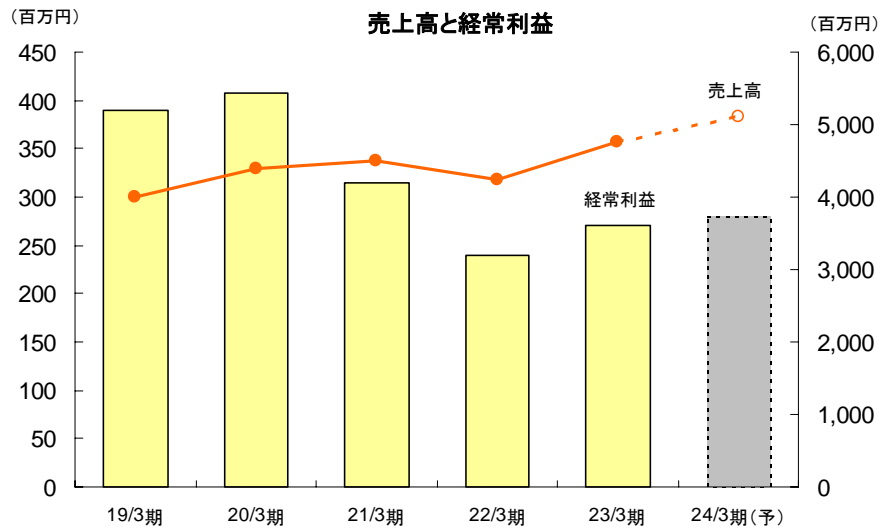
■分野別売上高（予想）

通期の業績見通しはご覧の通りです。
次のスライドにて時系列でご説明いたします。

■分野別動向

H21/3期下期にリーマンショックが発生しましたが、
医薬は数字上は景気動向に左右されず堅調に推移しております。

工業はリーマンショック時に一度落ち込みましたが、
自動車関連メーカーをはじめとする製造業の受注が回復してきております。
また、製造業だけではなくIT企業や国内SNSなどもグローバル展開を積極化しています。

特許は下げ止まりの段階にあると認識しております。

なお、その他には昨年12月に設立した外国への特許出願支援サービスの子会社分を
織り込んでおります。

■業績推移

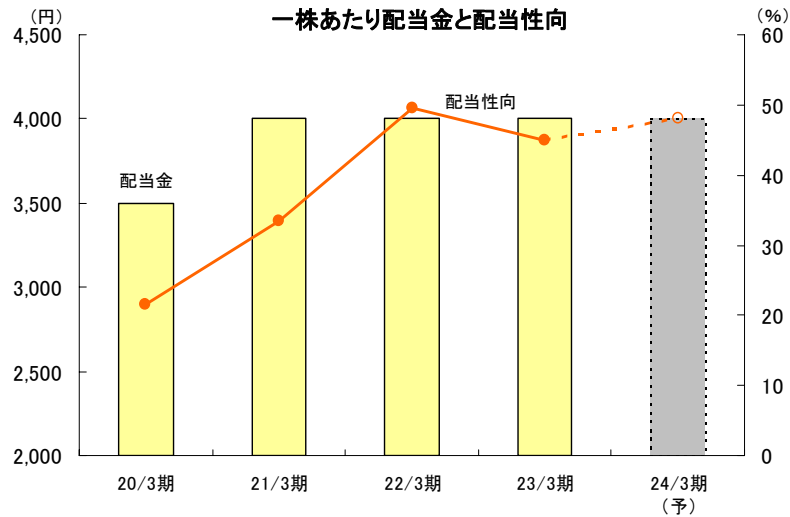
こちらは過去5期の売上高と経常利益の推移をグラフ化したものです。
H20年3月期、つまり、リーマンショック前の利益水準が
現時点でのひとつの回復指標として考えております。

当社は、顧客ニーズを柔軟に汲み取って積極的な営業を展開しながら
翻訳支援ツールの積極活用などによる作業効率化と品質向上を目指し、
原価コントロールを実施して、利益水準の早期回復を目指します。

http://www.honyakuctr.com

6. 株主還元

業績に応じた安定継続的な増配を目標としてまいります

 25

■株主還元

当社は業績に応じた継続的な利益還元を目標にしており、
厳しい状況でありました、H22年3月期ならびにH23年3月期も
一株当たりの配当金4,000円を維持してまいりました。

今後も利益の回復に応じて、株主の皆様には継続的な利益の還元、
また、安定継続的な増配を目標としてまいります。

最後になりますが、アメリカの経済不安や円高問題、また原子力発電に代表される
エネルギー問題など、今後の景気を左右する不安定要素は多々ありますが、
どのような景況感においても企業のグローバル展開は継続すると考えており、
そのグローバル展開に産業翻訳・通訳ビジネスは欠かせない要素であると考えております。

どうぞ当社グループのビジネスをご理解いただき、ご支援を賜りますよう
心よりお願い申し上げます。

以上を持ちまして、本日の説明を終わらせていただきます。
ありがとうございました。

HONYAKU
CENTER
New Standards in Translation
http://www.honyakuctr.com
【ご参考】株価チャート
翻訳ｾﾝﾀｰ [2483/JQ] 週足 2011/08/15
単価
売買高(平均)[千]
PMA_13
PMA_26
VMA_13
VMA_26
(11/2/23)
118000
(10/4/27)
105000
(11/3/25)
101000
(11/7/26)
101900
87000
(10/11/4)
89000
(11/6/13)
79300
(11/3/15)
2011
115,000
110,000
105,000
100,000
95,000
90,000
85,000
80,000
0.04
0.03
0.02
0.01
03/29 05/17 07/20 09/21 11/22 01/24 03/28 05/30 08/01
10/03/29 - 11/08/08 [72]
(C)2008 QUICK Corp. All rights reserved.
（出所：QUICK）
Copyright 2011 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.
26

【ご参考】用語集

（２０１１年８月１８日現在 ）

ページ	用　語	解　説
p.5	登録翻訳者	翻訳センターでは、業務委託契約を締結した社外（フリーランス）の翻訳者を登録している。 当社に登録を希望する社外翻訳者は、専門別・言語別に準備された翻訳トライアルを受験し、合格した方のみを登録する。なお、2010年度のトライアル合格率は約45%。
p.5	SOLA（ソラ）	案件の受注から納品、回収までを一括管理する翻訳センター独自開発の基幹業務システム。販売管理だけでなく、翻訳者の専門分野・実績・スケジュールの管理も実現。2003年4月より導入。
p.5	翻訳支援ツール	翻訳者の業務効率化と翻訳の品質向上を支援するために使うソフトウェアのこと。 翻訳支援ツールは、翻訳者によって翻訳された訳文を原文データとセットで翻訳メモリ（トランスレーションメモリ、以下TM）として登録し、同一または類似文章や用語の翻訳の際にTMから引用するシステム。翻訳自体はあくまでも翻訳者が行うため、機械翻訳ソフト（※）のように原稿が自動的に翻訳されることはない。なお、HC TraToolは翻訳支援ツールに属する。 ※機械翻訳ソフトとは 機械を使って自動的に翻訳させるシステム。翻訳者による翻訳は最小限の作業となる。
p.13	メディア コンテンツ	娯楽や教養のために創作されるもの。一般的には、音楽、映画、テレビ、ゲーム、マンガ、アニメをさす。 翻訳センターでは現在、ゲーム、マンガ、アニメ等、3つの領域の翻訳案件を扱っている。

【ご参考】用語集

（２０１１年８月１８日現在）

ページ	用 語	解 説
p.14	日本翻訳連盟（JTF）	翻訳に関わる企業、団体、個人の会員からなる産業翻訳の業界団体。1981年創立、1990年9月経済産業省認可の公益法人となる。2006年より、当社代表取締役社長 東 郁男が会長を務める。
p.17	登録医師会員	m3.comにおいて弊社が提供する情報サービスを「お気に入り」に登録している会員のうち、保有資格を「医師」で申告している会員